生鮮菇類行銷實務

黃聖義[1,*]

[1]彰化縣菇類生產合作社－萬生集貨包裝場

[*]通訊作者電子信箱：cimc16@yahoo.com.tw

壹、市場概況

一、銷售項目：

1、以金菇、生香菇、杏鮑菇、秀珍菇、鴻喜菇、木耳、平菇等品項占大宗。（以上品項占銷售總量約85%）。

2、近來鴻喜菇銷量成長迅速，其他新興菇類銷售量較少。

3、有些珍稀菇類叫好不叫座。

二、行銷體系（內銷）：農場 → 經銷商 → 批發商 → 零售商 → 消費者

（外銷）：農場 → 貿易商 → 當地批發商

三、銷售管道分佈：

1、傳統市場（果菜批發市）；2、超市、大賣場；3、罐頭加工、乾燥即食（不含乾香菇）4、外銷（金菇爲主）；5、網路行銷；6、休閒農場

貳、目前銷售問題

一、本國市場規模小，淺碟市場。

二、淡、旺季銷量差距大。

三、農場對品質分級觀念未落實。

四、生產規模不大，品牌眾多，不利促銷及開拓外銷。

五、產銷秩序未能建立產銷權責制度，價格混亂。

六、外國進口，衝擊市場價格。

七、面臨其他國家強力補助侵蝕外銷市場。

參、未來努力方向

一、開發內銷生鮮菇料理方式，提升銷售量的基礎面。

二、加強子實體加工產品的開發與銷路。（支持生鮮菇價格的法寶）

三、光復外銷市場，增加外銷品項與比重，擴大農場基本產量，降低成本並減輕內銷量壓力。

四、加強農場對品質分級的落實，統合行銷品牌。

五、改善集貨、物流設備，減少品質損耗。

圖一、國內展覽-台中德安購物中心

圖二、菇類包裝物流介紹-彰化縣菇類生產合作社

圖三、物流備貨作業

圖四、配銷接單作業

圖五、空調包裝作業